على سيرة المناشف دامنا تكلمنا عنها أنا «ريفي» أذكر أول مرة قابلتك فيها كانت في معرض ما أذكر أيش كان، قبل أسبوعين تقريبًا أو أسبوع ما عرفتك، ووقتها قلت مناشف! يعطيكم العافية، فرحت بعدها يمكن اللي خلاني أنتبه أكثر لـ «ريفي» شفت الأرواب حقتكم، فيه حملة ما أدري كيف جاتني الأرواب اللي أيش تسمونها، بالنسبة لي ما زال الموضوع حلو ومناشف لكن بعدين شفت كيف تطورون في المنتجات، مؤدية الغرض أيش اللي خلاك تقول فيه مشكلة هنا أبغى أشتغل عليها؟ طبعًا المنشفة وبدايتها لها قصة، قبل المشروع كان في تجربة أو تجربتين قبل المنشفة أيش هي؟ وبعدين كملت المنشفة في الطريق اللي قبله أيش كان؟ مناديل؟ لا والله، كان إكسسوارات جوال، افتح صفحة إكسل واحسب بشتري بيت كم بيكلّف؟ طيب كم بوفر من راتبي؟ وكم يحتاجه عشان أدخر فجمعتها على بعضها كان وقتها راتبي 12 ألف وشوي قلت لو وفرت 5000 ريال شهريًّا بالسنة 60 ألف ، بالعشر سنين 600 ألف بالعشرين سنة 1. ما هي مخارجه بقعد أوفّر عشرين سنة وأصك على روحي طيب لو أبي سيارة؟ طيب عيالي كبروا يبون سيارات؟ فوقتها قلت لا، لا يبغى لي غير الوظيفة أنا كنت مهندس، قضية أني أستمر موظف ما تصلح يا أما يكون فيه دخل ثاني وظيفة أخرى يا أما أني أنتقل وأشوف أيش الحلول لازم أحل الموضوع فبديت أهوجس بالتجارة ذاك الوقت لكن أنا من عائلة ما فيها تجار، الله يغفر له بعد الدوام يجرب، ما تقاعد بعد التقاعد تفرغ للتجارة وعمره فوق الستين، وبدأ يجمّع فيها فجأنا قال يا عيالي أنتم، أموركم طيبة وكلكم ماسكين وظائف ممتازة لكن أنا أنصحكم، لأنه قضى أربعين سنة قال بختصر لكم تجربتي، أربعين سنة وأنا في الوظيفة الآن أقول لكم، شوف بعد التقاعد وعمره فوق الستين حافز لكن ما في بالعائلة من أتعلم منه التجارة طيب أيش الطريقة؟ قلت ما في إلا ماجستير إدارة أعمال ذاك الوقت تذكر البعثات وكذا؟ أخذت بعثة ورحت ماجستير إدارة أعمال ودورت جامعة برنامجها شوي طويل لأني كنت ما أبغى آخذها بسرعة، في ذاك الوقت وتعرف في كندا وأمريكا سوق واحد فأناظر اللي نجحوا في أمريكا وكندا وأشوف كيف نجح؟ أيش اختار منتجه؟ كيف اختاره؟ كيف طلعه؟ كيف سوّقه وما معه فلوس؟ كيف قدر أن يسوقه؟ فبديت أستمتع بالقصص هذه وكنت أركز كثير على «هارفرد بيزنس ريفيو» اللي هي الحالات الدراسية حق «هارفرد» أيش تفيدك؟ كنت أقرأ قصص الشركات وأبدأ أترجمها وكتبتها حتى في مدونة عشان أيضًا يتوفر المحتوى باللغة العربية أيش اسم المدونة؟ موجودة إلى الحين؟ فيها يمكن الحين ثلاثين أو أربعين قصة لكن تاركها، ما أحد ترجمها أنا اللي بترجمها وكذا القصص هذه حفزتني على البداية هذا الكلام ما بين 2008 ـ 2012 وقتها كانت أحد القارئات في المدونة ترسل لي وتسألني كثير وكانت، وترسل لي وتسألني وتستفسر وأنا أجاوبها بعدين كم مرة ترجع لي وتستفسر قلت لها تبين شريك؟ قالت ما عندي مشكلة كم رأس المال؟ قالت 4000، منك 2000 ومني 2000 قلت سهل 2000 وأنا كنت على نهاية البعثة برجع فعطيتها 2000 طلبت منتجات، بشّري كيف الأمور؟ قالت يا أخي كل شيء كويس إلا المناديب المناديب بهدلونا المناديب شغلي، أنا رجال وأعرف الأمور أيش يبي له المندوب؟ أناظر كم يوصل المندوب؟ قالت يوصل بخمسين ريال ستين أو أربعين، فافتح صفحة إكسل مرة ثانية يا أخي لو بوصّل الطلب بأربعين ريال وبوصّل باليوم كم طلب، إلا والله موضوع مربح واطلّع لك «اكسنت» وأجيب لك مندوب عربي نقلته على كفالتي وخليته يوصّل متجرنا هذا ولمتاجر أخرى بدينا نرسل لتاجرات في إنستقرام عندنا مندوب وحطيناه بخمسة وثلاثين كسرنا سعر السوق، لأنه كان بأربعين طيب اشحنوا برى الرياض في ذاك الوقت كان ما فيه شركات مو مثل الآن، كأنك تشترك قلت هذه شغلتنا الرجال، ما عندك مشكلة وأمر على كل الشركات هذه، أبغى سعر كويس وأنا أبغى أفتح شركة قالوا لي ممكن نعطيك. احنا نفهم بها فمريت الشركات كلها، يعني بـ 25 ألف قلت هذه 25 ألف وعطوني 1000 بوليصة بخمسة وعشرين ريال رحت للمندوب قلت له تبيع البوليصة بأربعين يعني احنا ربحنا بخمسة عشر يبيعها لمن؟ للتاجرة اللي تبي تشحن برى الرياض لأن من أول تاجرة الإنستقرام إذا جات تشحن للعميلة بجدة تراها تروح إلى الفرع حق «أرامكس» ولّا «سمسا» ما كان إلا احنا أو أن التاجرة تشيل بنفسها طلباتها وتروح إلى أحد الفروع لا أنا بمرك من البيت وآخذها واشحنها لك برى، وهذه خدمة إضافية وأنتِ إذا رحتي للفرع ترى بيكلفك ثمانية وستين أقل شيء أنا ببيعها لك بأربعين، لكن ما يسوى أن المندوب يروح لبيت وحدة عشان يأخذ خمسة عشر ريال فكنا نقول أقل شيء ثلاث بوالص إذا عندك ثلاث شحنات نرسل لك المندوب فصار فيه إقبال كبير على هذه الخاصية ما أحد يوفرها إلا احنا قلت طيب احنا نبي ندعم مناديبنا اللي في الرياض فقلت اللي يبي يتعامل معنا خارج الرياض لازم يكون من اللي يتعاملون معنا في الرياض نأخذ لك شحناتك خارج الرياض وشحناتك داخل الرياض وإلا ما نتعامل معك فحولوا التاجرات معنا جبت سيارة ثانية ومندوب ثاني، مرة قابلت واحد من الزملاء عزمني رحت لعنده، لقيت عنده زميل مشترك، ما أعرفه ذاك الوقت أنت كنت بتسوي حركة «نايس ون» لكن ما ضبطت معك كيف؟ «نايس ون» كذا كان مبتعث في أمريكا يعطي المنتجات لخواته الظاهر احنا كنا بعد البعثة فتحنا المشروع

Summarized by © lakhasly.com

بعد البعثة و ليس قبل البعثة، مصادفةً جاي واحد وأسولف أنا وإياه قالي أبشرك احنا الحين عندنا مصنع، كم عندك فرع؟ قال عندي الحين تقريبًا، يا قال فرعين أو ثلاثة ما شاء الله تبارك الله، كيف بديتوا؟ قال من متجر إنستقرام قلت يا أخي أنا فتحت متجر إنستقرام وما عرفت أجيب المتابعين قال أنا مثلك طيب كيف؟ قال رحت اشتريت متجر إنستقرام من وحدة شيء جاهز يعني شيء جاهز رحت لها واشتريته بكم اشتريته؟ قال بخمسين ألف كم فيه متابع؟ قال 3000 قلت بـ 50 ألف! وقتها عاد 3000 كان. ثم المحل الأول والثاني والثالث قلت يا أخي ما جات ببالي، أنا أوصّل وأعرف المتاجر وأعرف هذه متجرها يطلّع كم طلب في اليوم وهذه كم طلب في اليوم والله أنك فتّحت بالي، لكن قبلما ننتقل للنقطة الثانية أن الأغلبية دائمًا يفكرون أنك لازم تبدأ من الصفر ما يفكرون أن فيه واحد بدأ بشيء صغير جاهز فيه قاعدة عملاء صغيرة تقدر تشتريهم وتبدأ منهم، ومو كل شيء تقدر تسويه أنت وكل إنسان فيه نقطة ضعف وأنا نقطة ضعفي أنا وزوجتي ما نقدر نجمع متابعين صراحة وعندي نقطة ضعف ثانية بقولها بعد شوي احنا أول ما بدينا المشروع لكن اللي صحاني الزميل هذا سبحان الله، أنا أوصّل للمتاجر هذول وأعرف كل وحدة كم تطلع طلب في اليوم ما دام متجرها ومتابعينها حقيقيين فـ«أم سعد» هي اللي تتفاهم مع المتاجر وتنسق أنا أسوي النظام، مديرة العمليات هي اللي تتواصل مع المناديب وتعطيهم الطلبات وتتواصل مع التاجرات قلت لها من أحسن متجر؟ قالت هذا وهذا ثاني متجر حياءً صراحة ما كلمتها برقمي رحت كلمتها من رقمي الثاني، وقلت السلام عليكم كأني جايها من الإنستقرام ليش ما كلمتها من رقمك؟ استحيت أني أنا اللي أوصّل لها وأنا اللي. بالواتساب دخلت لها من رقم ثاني حياءً منها ولّا ما في شيء من هذا فقلت لها تبيعين متجرك؟ قالت لا، أنا فاتحته يوسع صدري يا بنت الحلال بـ 5000 قالت لا قلت 8000، 18000 قالت لا قلت لك ماني بايعته ليش كانت تبيع أصلًا؟ ألعاب أطفال وكذا قالت أنا أصلًا جايبته وساعة صدر لي المهم، هذه مصرّة ما هي ببايعته روح للخيار الثاني الثاني قالت لي «أم سعد» تراها توها مبلغتنا أنها على وشك ولادة وعليكم السلام قلت تبيع متجرك؟ سكتت أيش كانت تبيع هي؟ أغراض حق منزل، ما قلت لها بـ 5000 مثل ذيك قلت أفاجئها برقم كذا 15000، على طول سلك الموضوع قلت على بركة الله سوينا المبايعة، إكسسوارات آيباد كان ذاك الوقت يمكن أنا أول واحد. سنة كم هذه؟ 2013 هذا كل أحد كان يبيع إكسسوارات الظاهر وقتها لا، لكن كنا احنا سابقين السوق مثلًا الإكسسوار اللي تحطه في السرير ويمسك لك الآيباد عشان تتفرج هذا ما أحد جايبه في السعودية كنا احنا نتابع «كيك ستارتر» و«أمازون» و«إي باي» و«علي إكسبرس» وأي شيء يطلع نجيبه بسرعة وكنا نبيع إكسسوارات جوال وإكسسوارات حلى، زينة والتوصيل شغال وأنا على رأس وظيفة و«أم سعد» مشغلها كل الأمور ممتازة بعدين أخذت عيالي إجازة، دقت علي قالت تعال لي في القرية الصينية رحت وألقاها واقفة عند محل مناشف ليش واقفة عند محل مناشف؟ ورتني منشفة قالت أيش رأيك فيها؟ قلت والله منشفة، وألوانها فاقعة وما فيها شيء يعني قالت ما هي المنشفة اللي أنت تدور عليها؟ لحظة، أيش المنشفة اللي أدور عليها؟ أنا ناسي السالفة كلها في زواجنا، تعرف يجيبون طقم المعاريس اللي أرواب ومناشف احنا يالرجال نستخدم المناشف الأرواب ممكن أول كم يوم، من كل هذا الطقم يجي اثنا عشر قطعة كان قطعة منها يسمونها منشفة شعر رقيقة، لا، كويس عشانك مستخدم «ريفي» فقط قاعد تسوّق نفسك هذه كانت بالنسبة لي مشكلة وأيضًا صفطتها وصغيرة لأني كثير السفر فاحتاج أني آخذها معي تلفت هذه، هذه مناشفنا اللي عندنا مريت الفرع الثاني لـ «نعومي» ما عرفوها مريت فرع ثالث، قال لي أنت قد أخذتها مع طقم قبل سنتين؟ قلت نعم، 27:33 ما بين 2006 و 2008 احنا كنا في عام 2013 نعم، أنا رجعت لك الحين بالمنشفة اللي أنا أحبها خلال البعثة كنت مع «أم سعد» كلما مرينا محل مناشف في كندا ولّا أرواب دخلناه وندورها أنا نسيتها بطبيعتي والحرمة أفضل، ما شاء الله تبارك الله فيوم جاء «القرية العالمية» لقت المنشفة، قلت كأنه هو، 28:19 منشفة الوالدة كانت ما هي بكبيرة بحجم الشعر لونها حمراء فاقع لونها لأن الصينية ما كانت تبيع إلا ألوان فاقعة فأخذت حق الوالدة حمراء، الله يحفظها، اللي بيسلّم يدق علي متأخر حد يدق علي 8:00 يقول بسلّم! أنا الحين الوالدة هي دقت علي، سمّي، سلمت هي سلام عليكم، في الدوام؟ قلت لي نعم، خفت أني أقطع سالفتها لو قلت لها لا نايم، وأنا نسيت أقول للوالدة لأن اللون فاقع وخفت أنها تنزّل لون نسيت اقول للوالدة اغسليها قبل الاستخدام وخفت أنها استخدمتها ونزل لون على شعر الوالدة ويلا أحمر تطلع الوالدة أوربية وأفكر منين بلقى كوافيرا تعرف بالأصباغ كلها عرفت المعالجة ومنتظر الوالدة تعلّق، عشان ما أدري أمدح ولّا. أبي أعرف الانطباع إيجابي ولّا قلت عسى ما شر يمّة؟ قالت تروشت الفجر وجففت فيها شعري، الله يبشرك بالخير أنا كذا ارتحت، 30:48 إلا والله المنشفة اللي أبيها قلت الآن منشفة، ومنشفة أدورها لي كم سنة والحين 2013، وقلت لها، ما شاء الله، 31:35 اشتغل متأخرًا قالت نعم والله صدق، وهو شريك السكن في الجامعة وشريك السكن في البترول، اللي هو ساكن معي في نفس الجامعة دق علي، ما ساقك إلا رب العالمين نعم، معك شيء؟ متى بترجع؟ قال بكرة «القرية العالمية» القرية

Summarized by © lakhasly.com

الصينية فيها مناشف، وجلست مع إخواني بعد العشاء قلت يا إخواني وأخواتي تراي جايب لكم هدايا اللي يطلع يلقى أكياس هدية فيها مناشف يأخذ منها كل واحد يأخذ حبة، تراي أبيع منها كل واحد طلع أخذ له حبة قعدت أربعة أو خمسة أيام، شوي قال أبي خمس سويت سويت نفس الحركة بأهل زوجتي خلصت الـ 100 حبة وأنا ما لبيت متطلبات العائلة والحين معي رقمها، ودي تركز عليها مسألة أنك قبلما تبيع أي شيء تختبره مع الناس اللي حولك تعطيهم إياه وتأخذ الملاحظات أما أن يكون شيء مهمل ويسحبون عليه ولا يستفيدون منه وقتها خلاص خسارتك تكون فيهم فقط صح أو أنك تأخذ ملاحظاتهم وتطور المنتج وتبيعه في السوق هي أتوقع الفزّة هذه، أبي كذا اللي يجيك فعلًا تحس أنه لقى حاجته في الشيء ذا وهي اللي تولع لمبة برأسك وهي الميزة فيها أنهم ما طلبوا على طول، ولا ريال دفعناه في التسويق 34:37 لكن التسويق ما فيه ذاك الوقت ما فيه الثقافة حقيقة عندي أخواتي مدرسات الثنتين، كلها هذه. كلها هذه معارف علاقات قلت تمام ممتاز، أعطينا 1000 حبة، أرسلت 1000 حبة ترسل لك من دبي ولّا من الصين؟ ترسل لي من دبي مع البريد السعودي وآخذها قلت الحين أبغى أجرب اللي خارج الدائرة، أي واحد يطلب من عندي منتج؛ أبيه أولًا يصور ويقول يا أخي جاني طلب بالخطأ صح جاء منتجه، لكن جاه شيء بالغلط ، ويصوره ويرجع تقول جاني منتج بالخطأ، 36:58 37:31 ما شاء الله، معها «بورش» جيب كحلي محدود موديل السنة وتوقّف تفتح شنطة وتنزل لي منها مناشف قلت لها هذه سيارتك؟ قالت نعم ما شاء الله، أنا جاي أعبي السيارة فدقت على زوجها وجاء جاب سيارة ثانية وعبينا المناشف 38:19 سلمك الله،

Summarized by © lakhasly.com